

Chapitre 1

LA DÉMARCHE DE L'APPROCHE PATRIMONIALE GLOBALE

Les établissements bancaires ont mis une vingtaine d'années à faire évoluer leur approche de la clientèle privée, mais ont réussi à obtenir une position dominante dans l'activité de conseil en gestion de patrimoine.

Cette lente évolution est passée par trois phases qu'il convient de rappeler ici.

Les années soixante-dix ont été marquées par « l'approche produit » développée par les banques. Cette approche consistait à choisir un service ou un placement à proposer à l'ensemble de la clientèle, ou à un segment de celle-ci. Cette démarche est toujours utilisée pour la clientèle de particuliers ne relevant pas de la gestion privée.



Exemple : proposer une carte Visa Premier à tous les clients dont les revenus mensuels sont supérieurs à 3 000 €.

Les années quatre-vingt ont vu se développer une nouvelle approche tournée cette fois vers le client : « l'approche besoin ». Elle consiste à sélectionner une certaine catégorie de clients susceptibles d'exprimer une catégorie de besoins et à leur proposer les solutions adéquates. Cette méthode de travail est toujours très utilisée aujourd'hui auprès des clients particuliers et professionnels des banques.



Exemple : proposer à tous les clients âgés de plus de 58 ans un bilan retraite en vue de leur présenter les solutions de retraite complémentaire (ex. : plan d'épargne retraite populaire).

Depuis le début des années quatre-vingt-dix, les établissements bancaires, conscients que ces approches ne satisfaisaient plus leurs clients fortunés, ont adopté progressivement une nouvelle démarche issue de la réflexion de quelques universitaires. « L'approche globale » est alors devenue leur credo. Elle

s'oppose aux démarches précédentes et consiste à découvrir l'ensemble de la situation patrimoniale d'un client en vue d'apporter une combinaison de solutions permettant de répondre le plus parfaitement possible à ses attentes.

C'est cette démarche que nous développons ici. Pour être efficace elle doit être rigoureusement structurée et comporter les trois phases suivantes.

1^{RE} ÉTAPE : DIAGNOSTIC

Le conseiller en gestion de patrimoine doit recueillir, au cours d'un premier entretien avec son client, un grand nombre de renseignements relatifs à sa situation patrimoniale. Ces informations seront ensuite synthétisées par le conseiller dans la première partie de l'étude qu'il remettra et commentera à son client.

Nous présentons ci-après la trame d'un diagnostic patrimonial en mentionnant les informations qu'il doit comporter.

Situation familiale

Il conviendra de rappeler ici l'état civil du client, sa situation matrimoniale, l'état civil de ses enfants éventuels.

Situation professionnelle

La profession exercée par le client et par son éventuel conjoint, ainsi que l'ensemble des revenus (salaires, dividendes, bénéfices, jetons de présence) qu'ils retirent de leurs activités respectives doivent être rappelés ici.

Dans le cas assez fréquent d'un dirigeant d'entreprise, son statut social doit être précisé (gérant, président, directeur général...).

Situation fiscale

Un calcul rapide des impôts payés par le foyer fiscal du client doit être présenté :

- l'impôt sur le revenu : en déduire la tranche marginale d'imposition du foyer (TMI), c'est-à-dire la tranche dans laquelle est taxé tout euro supplémentaire de revenu, ainsi que le taux moyen d'imposition (montant de l'impôt/revenu encaissé) ;
- les prélèvements sociaux ;
- l'ISF : en déduire la TMI, c'est-à-dire la tranche dans laquelle est taxé tout euro supplémentaire de patrimoine, et le taux moyen d'imposition (montant d'ISF/valeur du patrimoine).

Pour alléger la présentation, seuls les montants d'impôts ainsi que les tranches marginales et taux moyens d'imposition peuvent être présentés dans le corps du diagnostic, le détail des calculs pouvant figurer en annexe.

Situation patrimoniale

Le patrimoine du client et de son conjoint sont présentés sous la forme d'un bilan afin d'en avoir une vision synthétique et de faciliter l'analyse qui en sera faite dans la deuxième partie de l'étude.

À titre d'exemple, nous proposons la présentation suivante, qui est assez largement utilisée.

| ACTIF | Monsieur | Madame | Commun | TOTAL | % |
|---|----------|--------|--------|-------|---|
| Biens d'usage Résidence principale Résidences secondaires Meubles | | | | | |
| Biens professionnels Fonds de commerce, clientèle, parts sociales Immobilier professionnel | | | | | |
| Immobilier de rapport Immobilier en direct, parts de SCI, SCPI | | | | | |
| Assurance – Capitalisation CDCA ¹ , vie universelle, PEP assurance, contrats de capitalisation | | | | | |
| Actifs financiers Actions, obligations | | | | | |
| Épargne bancaire à moyen ou long terme PEP, PEL | | | | | |
| Disponibilités OPCVM monétaires, livrets, Codevi, comptes courants | | | | | |
| TOTAL | | | | | |

1. Capital différé contre-assuré, le type de contrat d'assurance-vie le plus répandu.